

# Яхт-клуб «ATLANTIS»



Задача данного проекта состоит в том, что бы помочь оценить возможности по строительству стоянок для маломерных судов на морских, речных и озерных акваториях и получить практические рекомендации по разработке стоянки.

- **Основные функции яхтенных портов:**
- стоянка яхт и катеров в летнее время, в т.ч. место укрытия;
- предоставление санитарного комплекса (туалет, душ, прачечная);
- возможности для сбора отходов и льяльных вод с яхт и катеров;
- возможности пополнения запасов продовольствия, топлива, воды;
- зимнее хранение судов;
- возможности осуществления мелкого ремонта маломерных судов;
- возможности для приема гостевых яхт;
- пункты таможенно-пограничного контроля;
- предоставление дополнительных услуг (чартер яхт, морская практика для молодежи, спортивные профессиональные и любительские соревнования и другое)
- место, где собираются люди с близкими интересами (яхт-клубы).

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



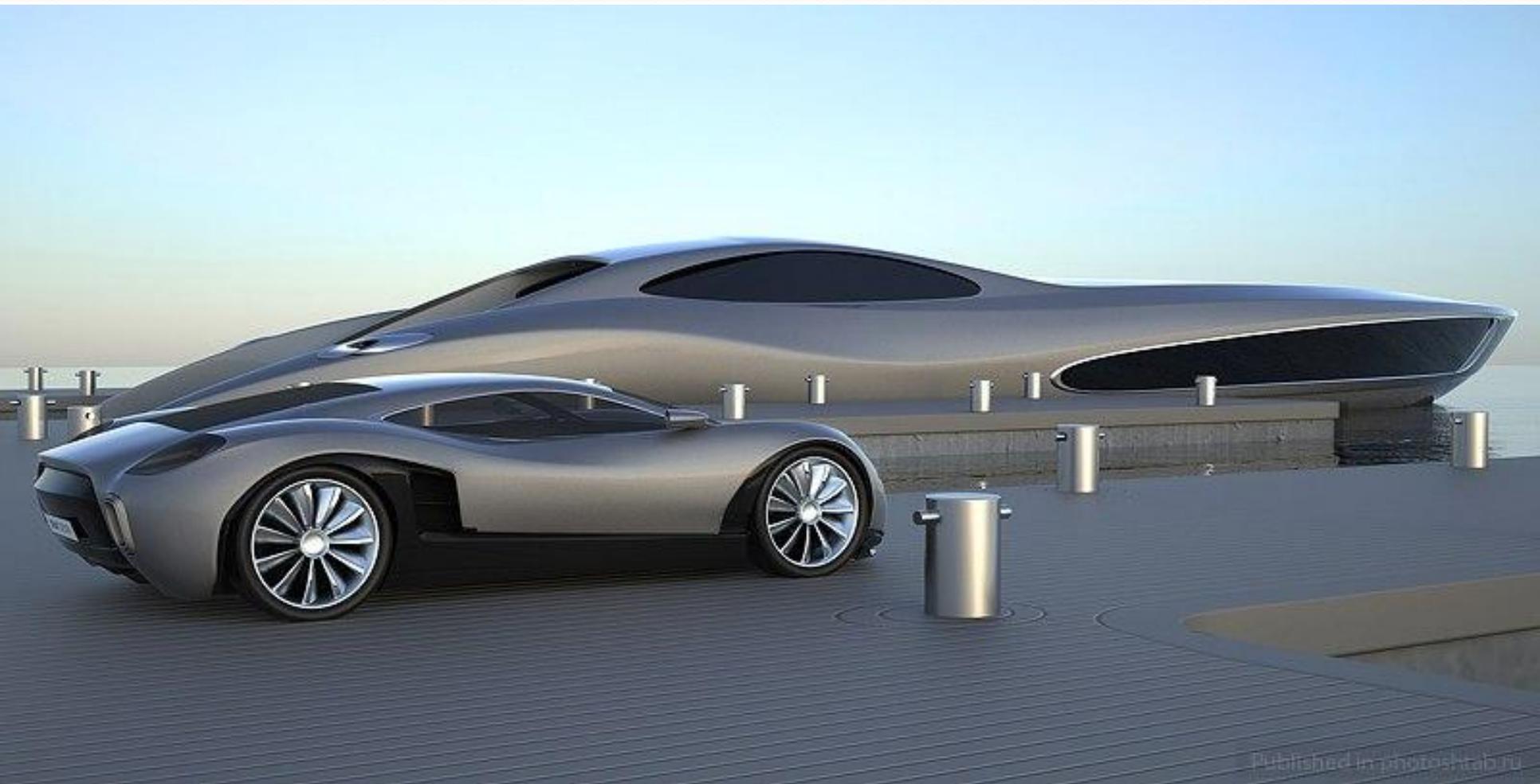
# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Скандинавская классификация (Швеция, Норвегия, Дания, Финляндия):

- Home harbour – базовый яхтенный порт с возможностями для постоянного хранения яхт.
- Cruising harbour – круизная гавань, обеспечивающая для гостей яхтсменов возможность закупать продукты питания, получать технический сервис, отдых и ночную стоянку судов.
- Visit harbour – яхтенный порт с возможностями принимать гостевые яхты.
- Guest harbour – гостевой яхтенный порт, предоставляющий услуги высокого класса, минимум 10 гостевых мест.
- Service harbour – основное назначение – пополнение запасов продуктов, топлива, и т.д. Размещение гостевых яхт не всегда предоставляется.
- Visitors berth – места для гостевых яхт (гостевой причал) в пассажирских и рыболовных портах небольших городов.
- Excursion harbour – яхтенный порт в национальном парке или заповеднике, который используется кратковременно.
- Refuge berth – яхтенные порты, предоставляющие возможность ремонта или первой помощи в случае аварии.
- Shelter harbour – порто-убежище (от непогоды).
- Emergency harbour – гавань аварийных заходов.

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Классификация трех типов яхтенных портов

- **Яхтенный причал** – небольшой причал для гостевых яхт, набор услуг минимальный: порто-убежище от непогоды, кратковременный (1-2 дня) гостевой заход, подключение к электричеству и воде, туалет на берегу.
- **Яхтенная стоянка** – небольшая гавань сезонного функционирования, предоставляющая базовые услуги: сезонная стоянка, гостевые места, заправка водой, электричеством, топливом, душ/туалет, кафе/ресторан. Преимущественно весь сервис расположен на причальных сооружениях.
- **Яхтенный порт** – яхтенная гавань с расширенным набором услуг, включающим летнюю стоянку судов на воде, зимнее хранение на берегу, технический сервис, ресторанное и гостиничное обслуживание. Яхтенный порт подразумевает значительное использование береговой территории и может рассматриваться как полноценный инвестиционный проект спорта и рекреации.
- Услуги по стоянке
- Услуги по уборке яхт
- Услуги по техническому обслуживанию
- Услуги по обучению
- Услуги по отдыху
- Услуги по прокату и аренде
- Услуги по организации соревнований и мероприятий

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# Яхт-клуб «ATLANTIS»



## Значимость услуг яхт-клубов и марин акваторий Москвы и Московской области по данным агентства PNN Consulting

- Подъем/спуск яхты на воду, транспортировка по клубу  
\_\_\_\_\_10
- Стоянка на воде (безопасность, подходы/отходы, швартовка)\_\_\_\_\_10
- Зимняя стоянка (открытая площадка, холодный, теплый эллинг)\_\_\_\_\_10
- Портовые услуги (подача электричества, воды, заправка топливом, прием сбросов, ТБО)\_\_\_\_8
- Ремонтный сервис  
\_\_\_\_\_8
- Боцманская служба (оказание помощи и услуг на воде, в плавании)  
\_\_\_\_\_6
- Питание на берегу (кафе, ресторан, доставка на борт)  
\_\_\_\_\_8
- Проживание (отель)\_\_\_\_\_8
- Информационные услуги (навигационная, погодная информация, семинары)\_\_\_\_\_6
- Обучение судоводждению, повышение судоводительской квалификации\_\_\_\_\_6
- Помощь в подготовке к навигации, в проведении освидетельствования судна (техосмотр)\_\_\_\_6
- Развлекательные и спортивные услуги, концерты, выставки, корпоративные мероприятия\_\_\_\_4

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



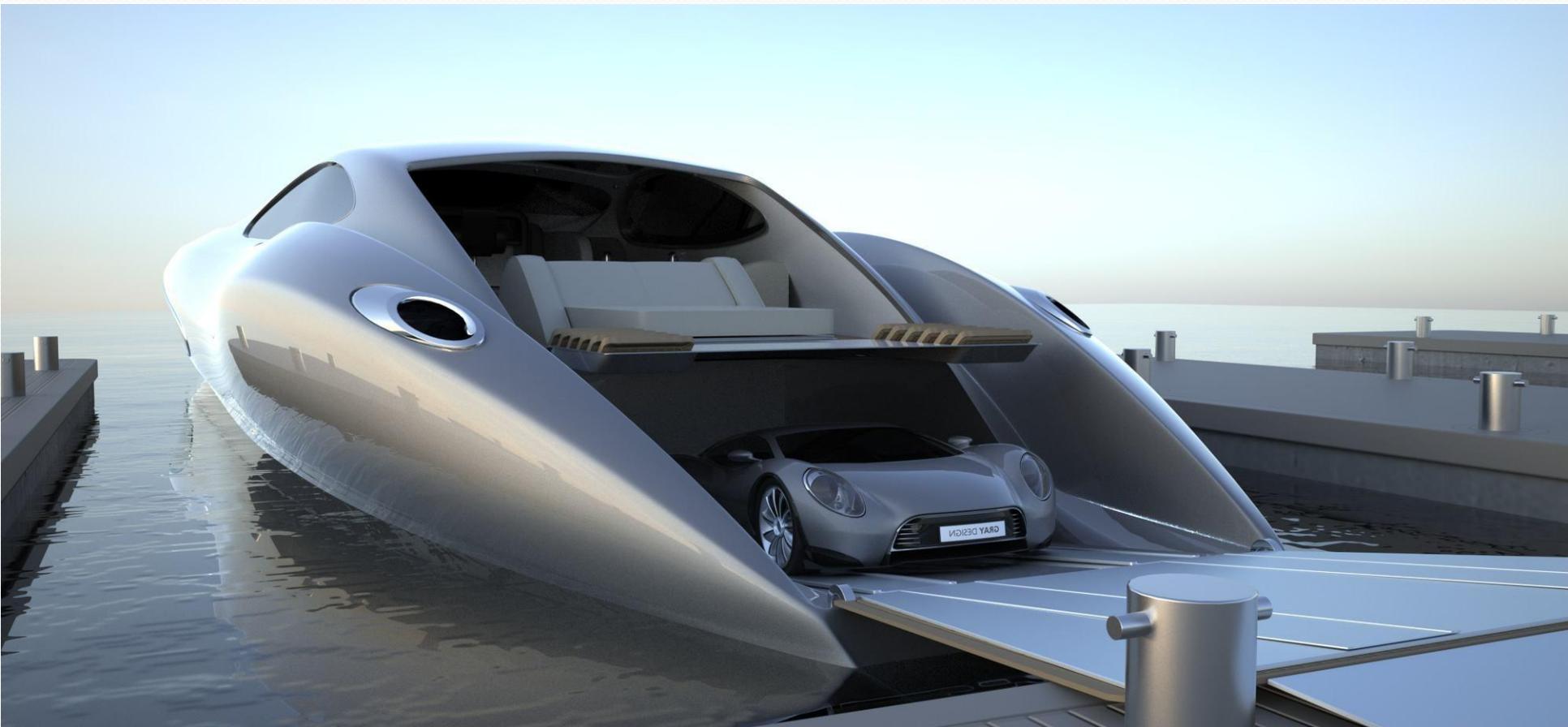
# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# Яхт-клуб «ATLANTIS»



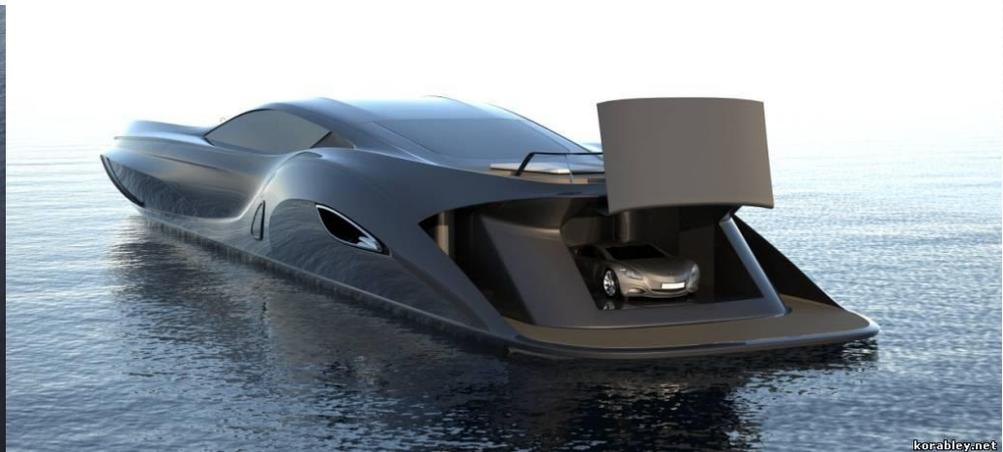
# Технические стандарты и требования к акватории и причальному комплексу.

- В мире существует ряд технических стандартов и инструкций для определения компоновки причальных сооружений в марине и размещения других технических элементов сервиса.
- Среди многих изданий в качестве технического руководства были выбраны документы признанные Permanent International Association of Navigation Congresses. Данные документы рассматриваются как рекомендации и не являются техническим условием при проектировании.
- Australian Standard. AS 3962-2001 Рекомендации по проектированию марин.
- PIANC – AIPCN 1994. Обзор проектов причальных фронтов.
- **Техническое обустройство марин.**
- Глубина подходного фарватера зависит от величины расчетного судна и должна быть не менее 2,5 м. Ограничение по глубине фарватера не позволит крупным судам находиться в марине.
- Глубина внутри акватории гавани также должна быть от 1 до 3 м. На малых глубинах размещаются небольшие суда, по мере увеличения глубины – размещают более крупные суда.

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



## Альтернативные варианты организации стоянки судов.

- Организация стоянки судов может быть подразделена на две основные группы:
- а) Стационарные пирсы. Используются только в тех местах, где нет перепада уровня воды. Основное преимущество таких систем – это возможность автомобильного проезда по пирсам и также в некоторых случаях стационарные пирсы могут быть дешевле.
- б) Плавающие понтоны. Используются как при наличии изменения уровня воды, так и при его отсутствии. Преимуществами данной системы являются меньшее воздействие на окружающую среду, возможность использования швартовных «пальцев», легкость внедрения инженерных сетей, возможность изменения схемы расстановки причальных сооружений и, при необходимости, демонтажа на зимний сезон.

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# Требования к размерам марины

- **Типы понтонов.**
- На международном рынке существует широкий выбор типов понтонов. В зависимости от используемого материала понтоны могут подразделяться на:
  - железобетонные понтоны – гарантируют наивысший уровень безопасности и удобства швартовки;
  - алюминиевые и стальные понтоны - легко модифицируемые системы;
  - деревянные понтоны на бетонных или пластиковых поплавах - экономичные и легкие.
- **Системы установки понтонов.**
- Существует три системы установки понтонов:
  - сваи;
  - цепи и «мертвые» якоря;
  - система Seaflex.
- **Системы доступа на понтоны.**
- Длина и ширина переходных трапов обусловлена количеством стояночных мест на данной линии и максимально допустимым уклоном. Существуют следующие критерии определения размеров трапа:
  - **Ширина трапа:**
    - - менее 20 судов: 1,00м
    - - от 20 до 50 судов: 1,50м
    - - от 50 до 100 судов: 2,00м
    - - более 100 судов: 2,50м
  - **Уклон трапа:**
    - - при отсутствии значительного изменения уровня воды (<1м): 10%
    - - при наличии значительного изменения уровня воды (>1м): 25% (при наименьшем уровне воды).
- **Сервис на местах швартовки.**
- Сервисные колонки, устанавливаемые на понтонах, обычно оборудованы 1-4 розетками и 2 или 4 кранами. Каждая колонка может обслуживать до 4 стояночных мест.
- **Пожарная безопасность и охрана.**
- Так как в марине предусмотрен водопровод для обеспечения водой мест швартовки, специального трубопровода для пожарных гидрантов не требуется. Марина должна быть оснащена порошковыми огнетушителями в соответствии с требованиями пожарной безопасности.
- **Офис капитана гавани и сервис – центр.**
- Единственными обязательными помещениями в марине являются здание капитана порта, сервис – центр и помещение для ремонта и обслуживания судов.
- Минимум для санитарно – бытовых помещений это – один санузел на каждые 40 стояночных мест, но, учитывая уровень всего комплекса, необходимо предусмотреть большее количество санузлов, разделенных на женские и мужские, а также помещения для душевых.

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»

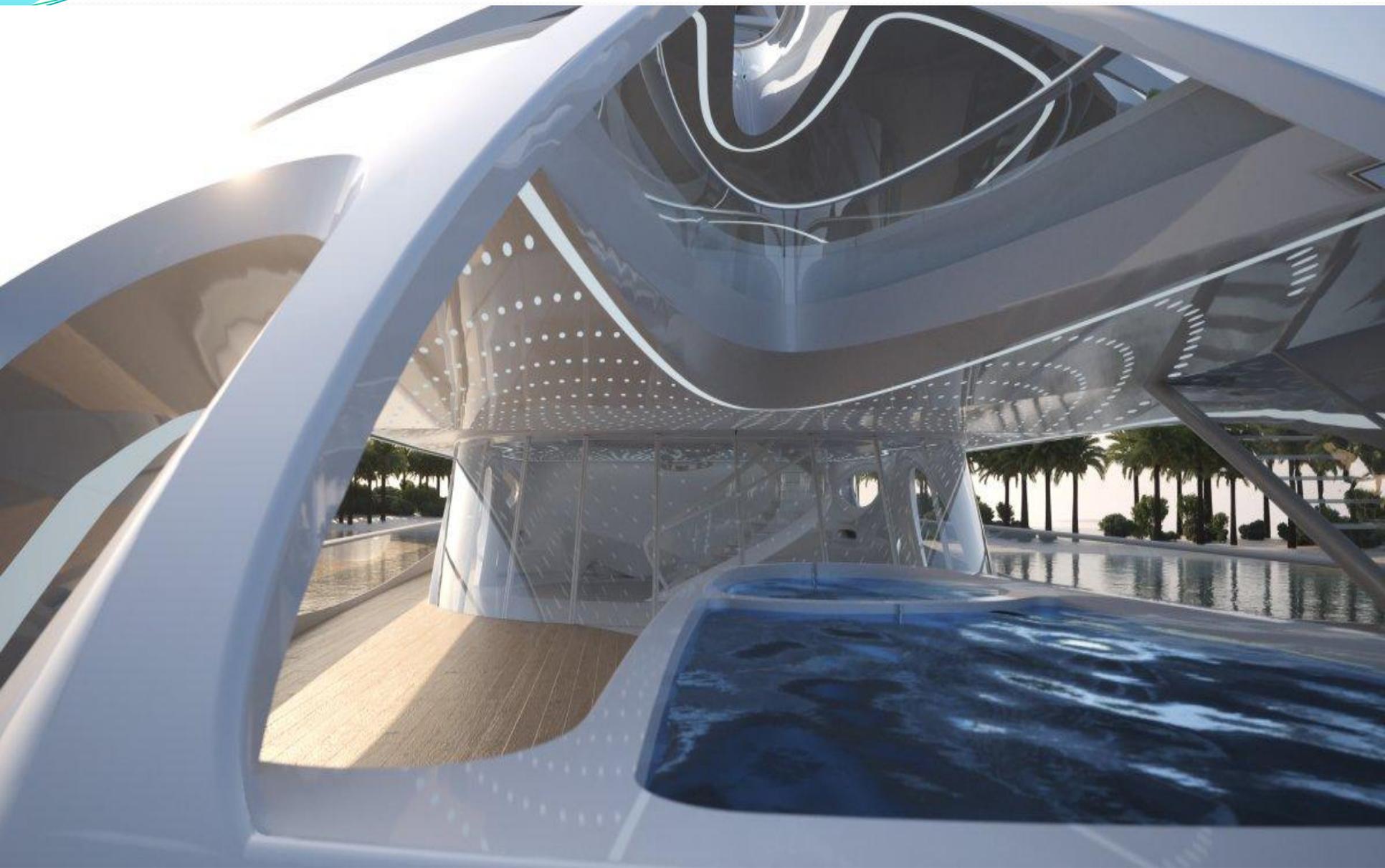


# Инвестиционный план.

Первый вариант инвестиционного плана (наименьшие затраты): Яхтенный причал

| № | Наименование   | Рубли            |
|---|--|------------------|
| 1 | Плавучие причальные сооружения с системой установки для организации 10 стояночных мест | 900 000          |
| 2 | Швартовое и сервисное оборудование на причалах   | 80 000           |
| 3 | Навигационное оборудование, подходов к гавани  | 350 000          |
| 4 | Биотуалет, мобильные душевые кабины  | 50 000           |
| 5 | Переходные трапы/мосты   | 20 000           |
| 6 | Контейнеры для сбора мусора  | 15 000           |
| 7 | Сборка и монтаж всего оборудования   | 212 000          |
| 8 | Проектные работы и согласование  | 81 363           |
|   | <b>ИТОГО</b>   | <b>1 708 613</b> |

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# Второй вариант инвестиционного плана: Яхтенная стоянка

| № | Наименование  | Рубли     |
|---|---|-----------|
| 1 | Плавучие причальные сооружения с системой установки для организации 50 стояночных мест  | 4 500 000 |
| 2 | Швартовое и сервисное оборудование на причалах  | 400 000   |
| 3 | Навигационное оборудование , подходов к гавани.   | 350 000   |
| 4 | Плавучий дебаркадер, оборудованный в мини-отель с рестораном, на котором размещается основная инфраструктура для обслуживания владельцев судов. | 6 000 000 |
| 5 | Переходные трапы/мосты  | 20 000    |
| 6 | Контейнеры для сбора мусора   | 15 000    |
| 7 | Плавучая топливо - заправочная станция  | 5 000 000 |
| 8 | Стационарная рация морского / речного диапазона   | 150 000   |
| 9 | Компрессор и моечный аппарат  | 180 000   |

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



## Второй вариант инвестиционного плана: Яхтенная стоянка

| №  | Наименование                               | Рубли             |
|----|--|-------------------|
| 10 | Инструмент электрический и слесарный       | 150 000           |
| 11 | Зарядное устройство для аккумуляторов      | 60 000            |
| 12 | Прочее мелкое оборудование, рабочая одежда | 80 000            |
| 13 | Мебель и оргтехника                        | 130 000           |
| 14 | Берегоукрепление                           | 550 000           |
| 15 | Благоустройство территории                 | 300 000           |
| 16 | Сборка и монтаж всего оборудования         | 2 555 250         |
| 17 | Проектные работы и согласование проекта    | 1 022 013         |
|    | <b>ИТОГО</b>                               | <b>21 462 263</b> |

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



## При перечисленных выше инвестициях возможно предоставления следующего набора услуг:

- Сезонная стоянка у причалов
- Гостевая стоянка судов у причалов
- Пользование электричеством/водой
- Заправка топливом
- Сбор нефтесодержащих вод с судов
- Продажа масел и прочей автохимии
- Услуги общепита (ресторан/кафе)
- Услуги мойки судов (корпус/палуба)
- Услуги по спуску/подъему судов и гидроциклов
- Подзарядка аккумуляторов судов
- Хранение трейлеров на земле

# Третий вариант инвестиционного плана (наибольшие затраты): Яхтенный порт

| №  | Наименование  | Рубли      |
|----|---|------------|
| 1  | Плавучие причальные сооружения с системой установки для 100 стояночных мест | 10 000 000 |
| 2  | Швартовое и сервисное оборудование на причалах                              | 800 000    |
| 3  | Навигационное оборудование, подходов к гавани                               | 350 000    |
| 4  | Строительство на берегу здания общей площадью не менее 1 000 м2.            | 22 500 000 |
| 5  | Переходные трапы/мосты  | 50 000     |
| 6  | Контейнеры для сбора мусора   | 45 000     |
| 7  | Плавучая топливо - заправочная станция                                      | 5 000 000  |
| 8  | Стационарная рация морского / речного диапазона                             | 150 000    |
| 9  | Компрессор и моечный аппарат  | 180 000    |
| 10 | Инструмент электрический и слесарный  | 150 000    |

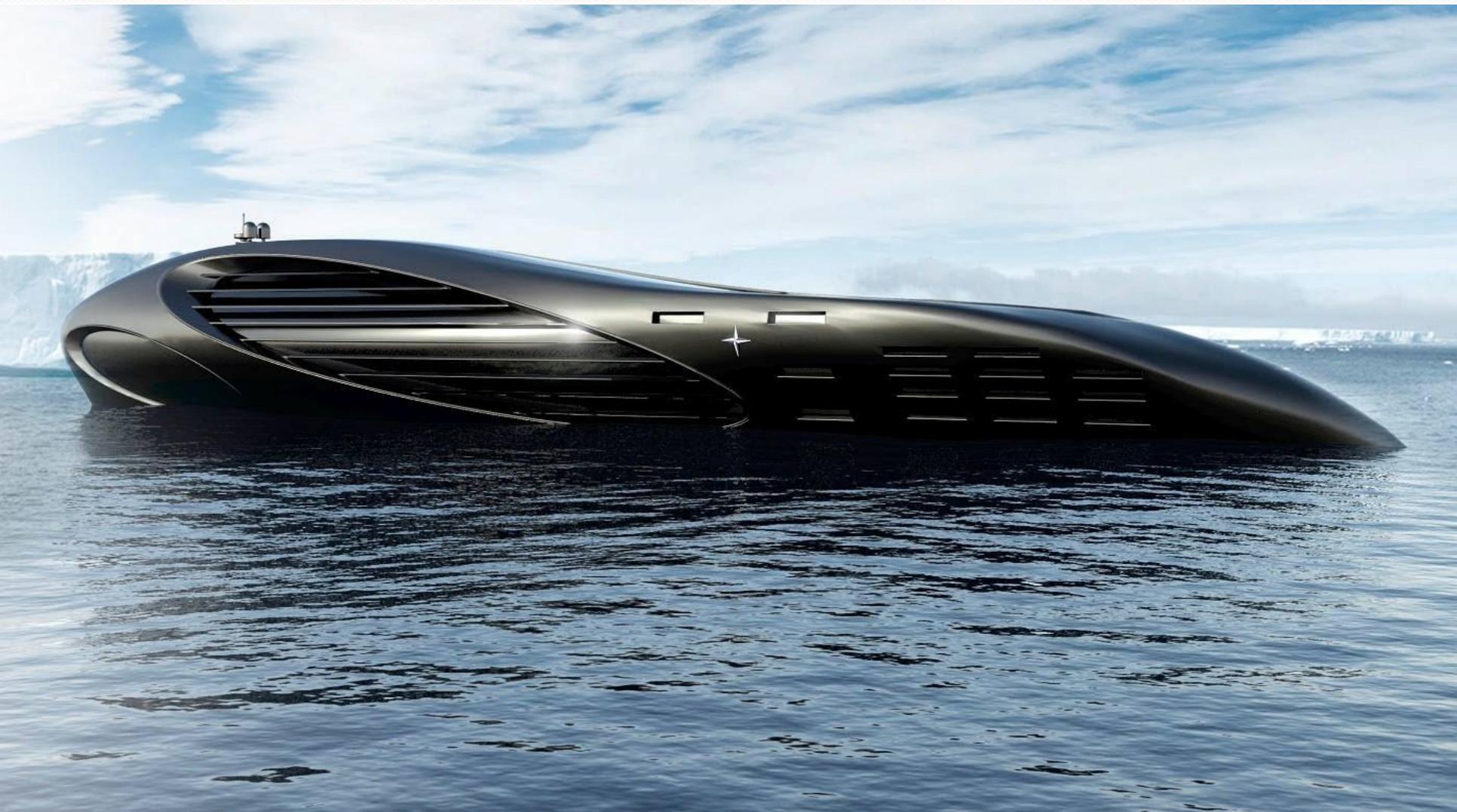
# Третий вариант инвестиционного плана (наибольшие затраты): Яхтенный порт

| №  | Наименование                                  | рубли             |
|----|---|-------------------|
| 11 | Зарядное устройство для аккумуляторов         | 60 000            |
| 12 | Мебель и оргтехника                           | 530 000           |
| 13 | Берегоукрепление                              | 1 550 000         |
| 14 | Благоустройство территории                    | 700 000           |
| 15 | Дноуглубление подходов канала и гавани        | 6 000 000         |
| 16 | Строительство волнозащитных сооружений        | 15 000 000        |
| 17 | Строительство береговых навигационных знаков  | 600 000           |
| 18 | Судоподъемное оборудование                    | 5 000 000         |
| 19 | Судоподъемная зона (слип)                     | 1 500 000         |
| 20 | Площадка для открытого зимнего хранения судов | 1 500 000         |
| 21 | Комплект для ремонта судов                    | 5 000 000         |
| 22 | Сборка и монтаж всего оборудования            | 4 214 250         |
| 23 | Проектные работы и согласование проекта       | 4 047 963         |
|    | <b>ИТОГО</b>                                  | <b>84 927 213</b> |

# Полноценный яхтенный порт круглогодичной эксплуатации

- При перечисленных выше наибольших инвестиционных затратах создается **полноценный яхтенный порт круглогодичной эксплуатации**. Реализация подобного проекта позволяет предоставлять полный возможный комплекс услуг для владельцев судов и гостей яхтенного порта, в частности:
  - Летняя стоянка судов у причалов
  - Зимнее хранение судов на берегу (открытое и в эллинге)
  - Ремонт судов
  - Консервация на зиму и расконсервирование весной
  - Услуги отдыха и развлечений

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Рынок сбыта

Предыдущее исследование показало, что на российском рынке есть спрос на услуги стоянок для маломерных судов со стороны как российских, так и иностранных судовладельцев.

- В этом разделе необходимо сделать краткое общее описание рынка, которое должно включать в себя следующие составляющие:
- расчетный размер и состав рынка, в том числе описание потенциальных клиентов;
- Текущее положение на рынке и ваши прогнозы по его развитию;
- Возможные варианты развития рынка по цене, качеству, конкуренции и т.д.
- Давайте посмотрим, какие мы можем предложить типы услуг, по каким ценам и с какими качественными характеристиками:
- минимальный набор услуг, дешево (подходит для варианта № 1 яхтенного причала с минимальным набором услуг);
- средний набор (вариант № 2 яхтенная стоянка)
- Большой спектр услуг (вариант № 3 – Яхтенный порт).
-

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»



# Представители целевой аудитории

- **По вовлеченности:**
- - вовлеченные: воспринимают яхтинг как неотъемлемую часть жизни, основное хобби и в сезон навигации посвящают данному делу несколько дней в неделю. В зимний сезон практикуется выход в море в теплых странах. Самые активные обычно помимо удовольствия извлекают из данного занятия прибыль: организуют клубы, регаты и т.п. Обычно имеют в собственности одно или более плавсредств
- - активные: яхтинг воспринимается как одно из главных хобби, яхта используется несколько раз в сезон, как в Петербурге, так и за границей. Плавсредство в собственности бывает редко, предпочтительным является фрахт (чартер).
- - пассивные: выход в море ограничивается 1-2 разом в сезон. Плавсредства в собственности нет. Выход в море осуществляется на яхте друзей, знакомых, коллег; реже – на зафрахтованной яхте.
- **По мотивам использования:**
- спортсмены: участие в гонках, регатах и соревнованиях
- туристы: участие в экспедициях, переходах, путешествия
- отдыхающие: используют яхту для выхода в море, где загорают, купаются и катаются на водных мотоциклах и т.п.
- тусовщики: на яхте устраиваются фуршеты, массовые или private вечеринки
- рыбаки: использование моторных судов для рыбной ловли

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Конкуренция.

- В настоящий момент времени конкуренция по предоставлению подобных услуг отсутствует, но ситуация меняется и возможно в ближайшее время появятся компании, предоставляющие подобные услуги. В таком случае необходимо сделать описание следующих характеристик конкурентов:
- Какие услуги предлагают ваши конкуренты ( или потенциальные конкуренты);
- Чем их услуги отличаются от ваших;
- Какой уровень цен на услуги предлагают ваши конкуренты;
- Кто из конкурентов находится по соседству, и как они могут «оттянуть» ваших потенциальных клиентов;
- Как развивается бизнес у ваших конкурентов, например: увеличение кол-во продаж стояночных мест, рост ассортимента сопутствующих услуг, рост или сокращение персонала и т.д.
- Как именно ваши услуги будут иметь конкурентные преимущества перед другими стоянками для маломерных судов;

# Яхт-клуб «ATLANTIS»



# Прогноз продаж услуг.

- Для *первого варианта создания стоянки с наименьшими затратами* мы сделаем следующие допущения:
- Подобная стоянка может предложить минимальный набор услуг, а именно:
  - Гостевая стоянка у причалов судов
  - Сезонная стоянка у причала
  - Пользование электричеством, водой
- Общее число стояночных мест – 10.
- Мы предполагаем, найти желающих поставить маломерное судно на весь сезон на такой стоянке будет сложно, поэтому предположим, что только 2 места будет зарезервировано под сезонную стоянку, остальные 8 мест будут отданы под гостевую стоянку;
- Так как мы рассматриваем горизонт планирования 5 лет, то предположим, что в первый год наполняемость объекта составит 40% от максимально возможной, в последующие года на уровне 80%;
- Так же предполагаем, что количество дней в сезоне 183, стоимость однодневной стоянки составляет 1 000 рублей в день, стоимость сезонной стоянке 30 000 рублей в день, пользование электричеством и водой – 100 рублей в день;
- Так делается в условиях неопределенности, то предположим, что продажи услуг в денежном выражении будут расти на 10% в год.

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Прогноз продаж услуг. Первый вариант.

| План продаж                       | 1 год          | 2 год          | 3 год          | 4 год          | 5 год          |
|-----------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Гостевая стоянка судов у причала  | 256 200        | 512 400        | 563 640        | 620 004        | 682 004        |
| Сезонная стоянка                  | 90 000         | 99 000         | 108 900        | 119 790        | 131 769        |
| Пользование водой, электричеством | 73 200         | 80 520         | 88 572         | 97 429         | 107 172        |
| <b>ИТОГ Доходов</b>               | <b>419 400</b> | <b>691 920</b> | <b>761 112</b> | <b>837 223</b> | <b>920 946</b> |

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Прогноз продаж услуг.

- Для **второго варианта организации стоянки для маломерных судов** рассмотрим следующий набор услуг и их стоимость. Основной перечень услуг изложен в пункте 2 настоящего бизнес-плана:
- Для услуг по сезонной стоянке, гостевой стоянке судов у причала и пользование водой и электричеством мы сделаем такие же предположения, как и в первом варианте, за исключением количества судов;
- Во втором варианте мы предполагаем, что общее количество стояночных мест будет равно 50, 40 из которых мы будем сдавать на сезон, а 10 для целей гостевой стоянки;
- Доходы от предоставления услуги по заправке топливом мы будем рассматривать, как маржу на продажу топлива на уровне 1 500 рублей в день;
- Стоимость услуги по сбору нефтесодержащих вод с судов примем на уровне 1 000 рублей,
- Во втором варианте яхтенной стоянки мы предусматриваем создания мини-отеля на 6 номеров, стоимость номера 2 500 рублей в сутки;
- Так как второй вариант стоянки для маломерных судов подразумевает создание кафе/ресторана, то в качестве доходной части возьмем расчет среднего чека на уровне 500 рублей при условии продажи 15 чеков в день;
- Стоимость мойки судов возьмем на уровне 1 500 рублей за услуги при продаже как минимум 2 услуг в день;
- Второй вариант бизнес-плана предполагает оказание услуг по подъему и спуску судов; стоимость такой услуги составляет 1 500 рублей, количество – 40 услуг в сезон;
- Стоимость услуги по подзарядке аккумулятора возьмем на уровне 1 000 р. за услугу;
- Хранение трейлеров на земле: 300 рублей в сутки, по 3 трейлера в день.

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Прогноз продаж услуг. Второй вариант.

| План продаж                      | 1 год        | 2 год         | 3 год         | 4 год        | 5 год         |
|----------------------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| Сезонная стоянка                 | 3200000      | 3520000       | 3872000       | 4259200      | 4685120       |
| Гостевая стоянка судов           | 732 000      | 1464000       | 1610400       | 1771440      | 1948584       |
| Вода, электричество              | 146 400      | 161 040       | 177 144       | 194 858      | 214 344       |
| Заправка топливом                | 1537200      | 1690920       | 1860012       | 2046013      | 2250615       |
| Сбор нефтесодержащих вод с судов | 73 200       | 80 520        | 88 572        | 97 429       | 107 172       |
| Маржа от продажи химии           | 73 200       | 80 520        | 88 572        | 97 429       | 107 172       |
| Доходы от мини-отеля             | 1921500      | 2113650       | 2325015       | 2557517      | 2813268       |
| Услуги общепита                  | 960 750      | 1056825       | 1162508       | 1278758      | 1406634       |
| Услуга мойки судов               | 219 600      | 241 560       | 265 716       | 292 288      | 321 516       |
| Услуги по спуску и подъему       | 60 000       | 66 000        | 72 600        | 79 860       | 87 846        |
| Подзарядка аккумуляторов         | 73 200       | 80 520        | 88 572        | 97 429       | 107 172       |
| Хранение трейлеров               | 54 900       | 60 390        | 66 429        | 73 072       | 80 379        |
| <b>ИТОГО ДОХОДОВ</b>             | <b>9 051</b> | <b>10 616</b> | <b>11 677</b> | <b>12845</b> | <b>14 129</b> |

# ЯХТ-КЛУБ «ATLANTIS»



# Прогноз продаж услуг.

- **Третий вариант (Яхтенный порт) создания стоянок для маломерных судов** на российском участке водного пути предполагает наибольшие затраты по его реализации, но и наибольший набор услуг, который описан в пункте 2 данного проекта.
- Помимо услуг, описанных в вариантах 1 и 2, в варианте яхтенного порта добавляется более широкий спектр сопутствующих услуг, таких как зимнее хранение судов (закрытое и открытое), ремонт судов, консервация на зиму и расконсервация зимой, а так же прочие услуги по отдыху и развлечению.
- Для третьего варианта мы предполагаем, что яхтенный порт будет располагать порядка 100 стояночных мест, 80 из которых будут сдаваться на сезон, а 20 как гостевые стоянки.
- Так же для третьего варианта мы делаем следующие предположения:
- Стоимость гостевой стоянки составляет 500 рублей в сутки;
- Средний чек кафе/ресторана составляет 1000 рублей;
- Зимнее открытое хранение – 80 000 рублей за сезон;
- Ремонтные услуги из расчета 5 услуг в день по 2 700 рублей за 1 услугу;
- Консервация и расконсервация судна по 7 000 рублей за 1 услугу;
- Так же предполагается, что объект может получать дополнительные доходы от прочих услуг: сдача в аренду площадей под мероприятия, организация чартерных перевозок, размещения специализированной рекламы и так далее.

# Прогноз продаж услуг. Третий вариант

| План продаж                | 1 год     | 2 год     | 3 год     | 4 год     | 5 год     |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Сезонная стоянка           | 9600000   | 10560000  | 11 616000 | 12 777600 | 14 055360 |
| Гостевая стоянка           | 732 000   | 1 464 000 | 1 610 400 | 1 771 440 | 1 948 584 |
| Вода, электричество        | 292 800   | 322 080   | 354 288   | 389 717   | 428 688   |
| Заправка топливом          | 1 537 200 | 1 690 920 | 1 860 012 | 2 046 013 | 2 250 615 |
| Сбор нефтесодержащих вод   | 292 800   | 322 080   | 354 288   | 389 717   | 428 688   |
| Маржа от продажи автохимии | 366 000   | 402 600   | 442 860   | 487 146   | 535 861   |
| Мини-отель                 | 4 392 000 | 4 831 200 | 5 314 320 | 5 845 752 | 6 430 327 |
| Услуги общепита            | 4 483 500 | 4 931 850 | 5 425 035 | 5 967 539 | 6 564 292 |
| Услуга мойки судов         | 384 300   | 422 730   | 465 003   | 511 503   | 562 654   |

# Прогноз продаж услуг. Третий вариант

| План продаж                               | 1 год             | 2 год             | 3 год             | 4 год             | 5 год             |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Услуги по спуску и подъему судов          | 144 000           | 158 400           | 174 240           | 191 664           | 210 830           |
| Подзарядка аккумуляторов                  | 146 400           | 161 040           | 177 144           | 194 858           | 214 344           |
| <i>Хранение трейлеров</i>                 | 131 760           | 144 936           | 159 430           | 175 373           | 192 910           |
| <i>Зимнее хранение на берегу закрытое</i> | 3 200000          | 3 520000          | 3 872000          | 4259200           | 4685120           |
| <i>Ремонтные услуги</i>                   | 790 560           | 869 616           | 956 578           | 1 052235          | 1 157459          |
| <i>Консервация и расконсервация</i>       | 280 000           | 308 000           | 338 800           | 372 680           | 409 948           |
| <i>Доход от прочих услуг</i>              | 350 000           | 385 000           | 423 500           | 465 850           | 512 435           |
| <i>Зимнее хранение на берегу открытое</i> | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 | 0                 |
| <b>ИТОГО ДОХОДОВ</b>                      | <b>27 123 320</b> | <b>30 494 452</b> | <b>33 543 897</b> | <b>36 898 287</b> | <b>40 588 116</b> |

# План маркетинга

- **Установления уровня цен на ваши услуги:**
- В принципе цена услуги может определяться из следующих условий:
- Цены конкурентов на аналогичные услуги;
- Цены, определяемые спросом на данную услугу;
- Себестоимость услуги + маржа;
- «ощущение цены».
- **План продвижения услуг стоянки**
- В данном разделе необходимо описать, как Вы собираетесь доводить информацию о ваших услугах до потенциальных клиентов:
- будете ли Вы в принципе рекламировать свои услуги ?
- Какую информацию и в каком стиле вы будете сообщать о своих услугах ?
- Сколько денег компания собирается тратить на рекламу.

# Расходы на маркетинг

| Бюджет маркетинга | 1 год     | 2 год     | 3 год     | 4 год     | 5 год     |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Вариант 1         | 55 000    | 60 500    | 66 550    | 73 205    | 80 526    |
| Вариант 2         | 150 000   | 165 000   | 181 500   | 199 650   | 219 615   |
| Вариант 3         | 1 500 000 | 1 750 000 | 2 100 000 | 2 310 000 | 2 700 000 |

# План производства услуг стоянки для маломерных судов.

- Для первого самого менее затратного варианты можно предположить следующий перечень текущих расходов:
- расходы на персонал;
- расходы на текущий ремонт;
- аренда земли;
- коммунальные услуги;
- услуги по охране;
- расходы на маркетинг;
- накладные расходы;
- текущие расходы на содержание общепита и мини-отеля;
- вывоз мусора;
- прочие накладные расходы.

# План производства услуг стоянки для маломерных судов.

| Расходы на персонал  | Количество персонала | ЗП     | ЕСН   | Итого          |
|----------------------|----------------------|--------|-------|----------------|
| Боцман-вахтер        | 4                    | 40 000 | 5 200 | 165 200        |
| Администратор        | 1                    | 50 000 | 9 360 | 59 360         |
| <b>Итого в месяц</b> |                      |        |       | <b>224 560</b> |

## Операционные затраты по первому варианту яхтенной стоянки

| Расходы              | 1 год          | 2 год          | 3 год          | 4 год          | 5 год          |
|----------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Расходы на персонал  | 438 480        | 460 404        | 483 424        | 507 595        | 532 975        |
| Коммунальные услуги  | 30 000         | 31 500         | 33 075         | 34 729         | 36 465         |
| Вывоз мусора         | 15 000         | 15 750         | 16 538         | 17 364         | 18 233         |
| Прочие расходы       | 30 000         | 31 500         | 33 075         | 34 729         | 36 465         |
| Текущий ремонт       | 170 861        | 182 822        | 191 963        | 201 561        | 211 639        |
| Расходы на маркетинг | 55 000         | 60 500         | 66 550         | 73 205         | 80 526         |
| <b>ИТОГО</b>         | <b>739 341</b> | <b>782 476</b> | <b>824 624</b> | <b>869 183</b> | <b>916 302</b> |

## Для варианта 2 (яхтенная стоянка) приводим следующие затраты:

| Расходы на персонал      | Количество персонала | ЗП     | ЕСН   | Итого:         |
|--------------------------|----------------------|--------|-------|----------------|
| Боцман                   | 4                    | 20 000 | 5 200 | <b>100 800</b> |
| Администратор            | 2                    | 25 000 | 6 500 | <b>63 000</b>  |
| Работник кафе            | 4                    | 18 000 | 4 680 | <b>90 720</b>  |
| Работники мини-гостиницы | 3                    | 18 000 | 4 680 | <b>68 040</b>  |
| <b>Итого в месяц:</b>    |                      |        |       | <b>322 560</b> |

# Операционные затраты по второму варианту яхтенной стоянки

| Расходы                    | 1 год            | 2 год            | 3 год            | 4 год            | 5 год            |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Расходы на персонал        | 2 268 000        | 2 426 760        | 2 596 633        | 2 778 398        | 2 972 885        |
| Коммунальные услуги        | 72 000           | 77 040           | 82 433           | 88 203           | 94 377           |
| Вывоз мусора               | 15 000           | 16 050           | 17 174           | 18 376           | 19 662           |
| Охрана                     | 360 000          | 385 200          | 412 164          | 441 015          | 471 887          |
| Аренда земли               | 288 000          | 316 800          | 338 976          | 362 704          | 388 094          |
| Текущие затраты кафе       | 288 225          | 317 048          | 348 752          | 383 627          | 421 990          |
| Текущие затраты мини-отеля | 384 300          | 422 730          | 465 003          | 511 503          | 562 654          |
| Расходы на маркетинг       | 150 000          | 165 000          | 181 500          | 199 650          | 219 615          |
| Текущий ремонт             | 1 716 981        | 1 837 170        | 1 965 772        | 2 103 376        | 2 250 612        |
| Прочие накладные расходы   | 271 559          | 298 714          | 319 624          | 341 998          | 365 938          |
| <b>ИТОГО</b>               | <b>5 814 065</b> | <b>6 262 512</b> | <b>6 728 031</b> | <b>7 228 850</b> | <b>7 767 713</b> |

# Яхтенный порт

| Расходы                  | Количество | ЗП     | ЕСН    | Итого          |
|--------------------------|------------|--------|--------|----------------|
| Управляющий              | 1          | 40000  | 10 400 | 50 400         |
| Боцман                   | 2          | 20 000 | 5 200  | 50 400         |
| Матрос                   | 4          | 15 000 | 3 900  | 75 600         |
| Администратор            | 1          | 25 000 | 6 500  | 31 500         |
| Работники общепита       | 7          | 18 000 | 4 680  | 158 760        |
| Работники мини-гостиницы | 4          | 18 000 | 4 680  | 90 720         |
| Слесари-ремонтники       | 3          | 22 000 | 5 720  | 83 160         |
| <b>ИТОГО:</b>            |            |        |        | <b>540 540</b> |

# Операционные затраты ЯХТЕННЫЙ ПОРТ

| Расходы                    | 1 год             | 2 год             | 3 год            | 4 год             | 5 год           |
|----------------------------|-------------------|-------------------|------------------|-------------------|-----------------|
| Расходы на персонал        | 6 032880          | 6 455182          | 6 907044         | 7 390537          | 7 907875        |
| Коммунальные услуги        | 1 500000          | 1 605000          | 1 717350         | 1 837565          | 1 966194        |
| Вывоз мусора               | 20 000            | 21 400            | 22 898           | 24 501            | 26 216          |
| Охрана                     | 960 000           | 1 027 200         | 1 099 104        | 1 176 041         | 1 258 364       |
| Аренда земли               | 550 000           | 588 500           | 629 695          | 673 774           | 720 938         |
| Текущие затраты кафе       | 1 345 050         | 1 439 204         | 1 539 948        | 1 647 744         | 1 763 086       |
| Текущие затраты мини-отеля | 1 317 600         | 1 409 832         | 1 508 520        | 1 614 117         | 1 727 105       |
| Расходы на маркетинг       | 1 500 000         | 1 605 000         | 1 717 350        | 1 837 565         | 1 966 194       |
| Ремонтные материалы        | 450 000           | 481 500           | 515 205          | 551 269           | 589 858         |
| Текущий ремонт             | 2 550 216         | 2 728 732         | 2 919 743        | 3 124 125         | 3 342 813       |
| Прочие накладные расходы   | 1 084 933         | 1 160 878         | 1 242 140        | 1 329 089         | 1 422 126       |
| <b>ИТОГО:</b>              | <b>17 310 679</b> | <b>18 522 427</b> | <b>19 818997</b> | <b>21 206 326</b> | <b>22690769</b> |

# Основные выводы по всем трем вариантам

|                                 | 1 вариант        | 2 вариант         | 3 вариант         |
|---------------------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Общее количество инвестиций     | 1 708 613        | 21 462 263        | 85 007 213        |
| Срок начала возврата инвестиций | 2,5 года         | 3,5 года          | 3 года            |
| Чистая прибыль                  | 1 719 938        | 5 693 244         | 27 132 735        |
| Срок окупаемости                | 3 года           | 4 года            | 4 года            |
| <b>NPV нарастающим итогом</b>   | <b>3 920 354</b> | <b>21 859 033</b> | <b>51 072 932</b> |
| IRR (внутренняя норма прибыли)  | более 40%        | более 35%         | более 35%         |

# ЯХТ-клуб «ATLANTIS»

Составитель проекта-предложения

Федоров Дмитрий Валерьевич

Москва 8-985-742-99-94

Ижевск 8-982-990-71-75

E-mail: sarov3451@mail.ru

<https://vk.com/dmitryfyodorov83>